

Bestyrelses CV for Mads Prebensen

MSc Mech Eng (1983); MBA (2005)



Resumé

Jeg er drevet af at skabe vækst i virksomheder.

Jeg har ledet selskaber og skabt profitabel vækst for Grundfos, ALSTOM og Danfoss i Europa og i Asien, med afstikkere både til USA, Afrika og Mellemøsten.

Mine største, erhvervsmæssige bedrifter iøvrigt:

- Som regionaldirektør øgede jeg Danfoss' forretning i ASEAN fra S\$7 mio til S\$65 mio på 7 år.
- Gennemførte organisatorisk og forretnings- turnaround i Danfoss Tyskland på under eet år.
- Fokuserede salgsindsatsen i ALSTOM Power Flowsystems; øgede ordre indgangen med 40%.
- Udviklede nye forretningskoncepter med kæmpe potentiale og CSR værdi for Grundfos (Grundfos Direct Sensors, Infarm, Grundfos BioBooster, Grundfos LifeLink).
- Med ansvar for et af Grundfos' største forretningsområder udviklede jeg produktprogrammet og en række markedsinitiativer med million potentiale.
- Som CEO for Migatronik blev 2016 det mest profitable år siden finanskrisen.

Min karriere er forankret i international forretningsudvikling: salg, innovation, ledelse og strategi - incl eksekvering - og det er denne værktøjskasse, jeg nu stiller til rådighed som bestyrelsesmedlem og i min tilknyttede virksomhed, Vækst Consult ApS.

Vækst Consult blev etableret i 2018. I dag leveres konsulentarbejde og løbende rådgivning til en række virksomheder i SMV segmentet, indenfor Business to Business.

Mine kunder, både som bestyrelsesmedlem og konsulent er ejerledere, som ønsker at sikre en professionel tilgang til de mange strategiske og daglige udfordringer - og profitabel vækst. Jeg er i tæt, ofte næsten daglig, dialog, som sparringspartner, udfordrer, inspirator og ind imellem "værktøjsmager" for ejerledere, som ofte føler sig ensomme og udfordrede på vækstrejsten.

Alle "mine" virksomheder er vækstvirksomheder som med ny teknologi og/eller forretningsmodel kan vokse en dimension eller to over de næste 5 – 10 år.

Som bestyrelsesmedlem/-formand søger jeg en åben og konstruktiv dialog, med plads til et grin og med en pragmatisk tilgang til ofte store udfordringer.

Jeg siger tingene (næsten) uden filter, og forventer det samme af mine bestyrelseskolleger. Vi skal vide hvor vi står, og vi skal kunne brydes konstruktivt!

Det er vigtigt for mig, at alle stemmer i bestyrelsen bliver hørt, og det er vigtigt for mig, at bestyrelsen leverer varen – dvs afklarethed mht mål og strategier og løsninger på operative problemstillinger indenfor de rammer og løsningsrum vi har.

Hvor jeg har været med...

I dag: Ejer af Vækst Consult ApS

Bestyrelsesarbejde, coaching, konsulentopgaver med fokus på strategiudvikling og eksekvering; forretningsudvikling og innovationsledelse i alle aspekter; organisation og ledelse; produkt differentiering og værdibaseret salg.

Carheal ApS: CEO og bestyrelsesmedlem 08.20 – 01.21

Nødlidende virksomhed. Den nye ejer bad mig afvikle virksomheden. Så fik jeg også prøvet det.

Carheal ApS: CEO 09.18 – 06.19

Opstarts virksomhed indenfor bilreparationsbranchen, majoritets ejer Nordic Alpha Partners

Migatronic A/S: CEO 03.16 – 05.17

Omsætning i 2016: 304 mio DKK, EBT: 10 mio DKK, Cash Flow: 25 mio DKK

Grundfos: Global Market Segment Director, Building Services: 10.14 – 05.15

Omsætningsansvar > €1,5 mia. Profit ansvar > 50% af Grundfos Group PBT.

Grundfos: Global Market Segment Director, Dom. Building Serv's: 03.12 – 10.14

Omsætningsansvar >€0,8 mia. Profit ansvar > 25% af Grundfos Group PBT.

Grundfos New Business: Managing Director: 11.04 – 03.12

Ansvarlig for at opbygge og udvikle en portefølje af venture aktiviteter.

Alstom Power Flow Systems: Sales & Marketing Director: 08.01 – 05.04

Rapport fra 9 europæiske Salgsselskaber. Omsætningsniveau €140 mio.

Danfoss Kälte GmbH, Germany: Managing Director: 01.00 – 07.01

Ansvarlig for en €60 mio salgsaktivitet i DE og CH.

Danfoss ASEAN Region, Singapore: Regional Director: 08.93 – 12.99

Ansvarlig for 6 salgsselskaber og et regionalt HQ i ASEAN regionen.

Bestyrelsesposter

2021 – Idag: Ecodel A/S; Bestyrelsesmedlem. Reference: CEO Brian Gordon.

2020 – Idag: FlowLoop ApS; Bestyrelsesformand. Reference: CEO Troels Grene.

2019 – Idag: Dall Energy ApS; Bestyrelsesformand. Reference: CEO Jens Dall Bentzen.

2009 – Idag: Intelligent Systems A/S; Bestyrelsesmedlem. Reference: CEO Niki Grigoriou.

2010 – 2014: GUDP (Grønt Udviklings- og Demonstrations Program under Fødevareministeriet).

2008 – 2011: P.o.C Board (Proof of Concept) ved Aarhus Universitet, under Videnskabsministeriet.

2004 – 2015: Flere bestyrelsesposter i Grundfos salgs og produktionsselskaber samt New Business selskaber: Sintex; Translexion; Grundfos Lifelink; Staring Miljø/Infarm; DAB; Vortex; Grundfos Italy.

Uddannelse, et udvalg

2014:	CBS Executive: World Class Leadership; Strategy in Competitive times
2011:	Next in Line Program, Wharton Business School.
2008:	Nordic Growth Management Program ved SIMI/KTH/TKK.
2006:	Top Governance, Bestyrelsesuddannelse ved Business Institute Aalborg.
2005:	MBA, International Management, ved Business Institute Aalborg.
1993:	Building the Business: Strategic Management in Asia, ved INSEAD Singapore
1991:	Applied Management Diploma, Australian Institute of Management
1983:	M.Sc Mech Eng fra Aalborg University.

Sprog

Dansk og Engelsk: Flydende i alle aspekter.
Tysk: Flydende i tale.

Kompetencer

- **Strategi værktøjskassen:**
 - Opbygning af strategi;
 - Segmentering;
 - Definition af Must Win Battles;
 - Handlingsplaner og opfølgingsværktøjer;
 - Go to Market strategier;
 - Porteføljeudviklingsstrategier;
 - Internationalisering.
- **Innovation/Forretningsudvikling i alle aspekter:**
 - Fra radikal innovation i de tidlige stadier
 - Til udvikling af modne forretninger og produkt porteføljer;
 - Udvikling af nye forretningsmodeller;
 - Corporate Venture;
 - Investering i/Salg af virksomheder.
- **Ledelse og organisationsudvikling:**
 - Organisationsmodeller;
 - Ledelse og udvikling af ledere; distance ledelse
 - Ledelse og udvikling af salgs selskaber;
 - Ledelse af innovative porteføljeselskaber;
 - Ledelse af strategi funktion;
 - Coaching/mentoring af ledere, incl ejerledere;
 - Hire/Fire/Onboarding/Fastholdelse.
- **Salg og salgs ledelse:**
 - Særlig passion for værdibaseret salg og skarp differentiering;
 - Salgsoptimering; Prioritering af kunder og egen indsats;
 - Porteføljestyring;
 - Markedskommunikation, positionering;
 - Forhandlere, agenter og salgsselskaber.